

陈凤辉： 一个福建商人心中的普洱梦想

锦辉地产是锦辉企业集团旗下的房地产开发企业,也是普洱房地产界少有的外地人创建的房地产开发公司,然而集团董事长陈凤辉先生却在我们的采访过程中一直自诩为半个普洱人。

我们的采访是在陈董事长古色古香的办公室里品尝着醇正的福建铁观音闲聊中进行的,所以我们的交谈也显得异常的轻松。

普洱是一方净土

陈董事长 14 岁就来到普洱,在这里成长也在这里创业,对这片土地有着深厚的感情。“原始森林、自然生态这一切都是普洱的优势,然而更可贵的是这里是一方净土,是我走遍中国都难得一见的净土。这里没有工业的污染,这样的情况在其他地方,在老家福建是很难看的到得。未来的普洱必将是一个宜居、生态旅游为主打的城市,我常常对外边人说,在普洱寿命都会会长,活到 90、100 不奇怪,因为这里的气候太养人了。我还告诉我的朋友普洱的自然原生态,告诉他们这里的鸡都是爬到树上抓的,放在野外放养的,这里就是一个世外桃源的生活。”

“我所说的净土还不仅仅值得是这里的生态资源,同时还有这里的人。普洱民风淳朴,我在这里这么多年,从来都没有听说过抢劫的事情。人与人之间的和谐相处,很少有排外的现象。还有少数民族的热情,这些都是让我留恋的热爱的,所以我愿意在

这里创业,为这里的建设做自己的贡献。”

这方净土需要留住客人

陈董事长的讲述热情洋溢,我们完全感受的到他对于普洱的身后感情,然而普洱目前知名度低,配套不完善的现状也是陈董事长一直以来的忧虑。“虽然有这么好的资源环境,但是普洱却一直留不住人,这是许多方面原因造成的,例如交通,旅游业的发展等等。但是作为一个房地产开发商,我觉得有责任和义务去做一些事情的。比如提升自己开发的产品的品质,让外地人能够留下来。从前开发的项目大多只能满足本土居住的功能,但是少有高品质楼盘。这样的现状如何让远来的客人住下来呢,我相信只要在普洱住一段时间,人们一定会和我一样爱上这个地方。”

随着泛亚经济的发展,普洱这个泛亚经济的枢纽作用也越来越明显,同时随着政府对于交通、基础设施建设以及城市旅游品牌的打造,这也意味着普洱会有越来越多的商机。陈董事长将普洱比作泛亚经济的战斗前沿。“业内很多人担心房地产市场趋于饱和,但是我不担心,因为现在当地人买房,未来旅游业发展会带动外来人口进入,那时候房子会不够卖,因为这里生态资源好,又从未被破坏,这样的环境到哪里去找? 这里还有矿产资源、有普洱茶,还有咖啡等等的一切注定普洱的未来将会有更加美好的前景。” (孙 琰)

诸城市退伍军人企业家联谊会： 珍惜军人荣誉 为地方建设再立新功

诸城市被被誉为中国龙城、舜帝故里。全市 106 万人口中,退伍军人就有 53 万余人,是名副其实的兵员大市。

改革开放以来,随着市场经济的发展,诸城市经济社会实现了突飞猛进的发展势头,成为国务院批准的首批对外开放县市,全国综合体制改革试点市,全国综合实力“百强县”。全市涌现出大小企业 1800 余家。在这些众多的企业中,不仅每家都有退伍军人,而且退伍军人创办的企业就有 400 余家,约占总数的 1/4,涌现出了新郎西努尔集团董事长王桂波、泸州集团董事长许传弟、三工轮胎公司总裁孙乐华为代表的一大批退伍军人企业家。

为发挥退伍军人的群体优势,诸城市人武部主动协调各企业单位,连续多次在市人武部召开优秀退伍军人企业家座谈会,回忆战友情,交流新思想,交换意见,达成共识,于去年“八一”期间,成立了诸城市退伍军人企业家联谊会。以继承传统,珍惜荣誉,奉献社会,促进发展为宗旨,成为服务退伍军人回乡创业的平台和互帮互助的纽带。

工作中,联谊会主要开展“七位一体”的交流服务活动:一是就业培训。每年退伍军人复员后,主动与民政部门协调,为每一位退伍军人发放一张联系卡,注明联系方式、地点、服务内容等,便于他们与联谊会联系,及时组织退伍军人进行就业培训。去年以来,先后免费举办就业培训 3 期共 287 人,使所有当年退伍军人实现全部就业。二是吸纳人员。目前参与联谊会的成员单位达到 76 家,只要退伍军人提出意向,成员单位全部接收到本单位工作。三是创业指导。充分利用成员单位的人才优势,

(贺佰青 王金友 尹道发)

近几年,经济型商务酒店越来越受到人们的青睐,因为它既舒适又便宜,成了人们出差、旅游最实惠最理性的选择。2004 年 11 月,一家国际连锁的经济型酒店一夜之间抢滩上海,此后它迅猛扩张,短短 6 年间,400 多家格林豪泰酒店雨后春笋般在全国 100 多个城市开张营业,“格林豪泰”这一纯外资品牌也一跃成为中国经济型酒店的前五强,成就了酒店业的一段传奇。

徐曙光：另类的创业尖兵



徐曙光,一个从山东威海走出来的农村男孩。他 26 岁便成为世界 500 强企业的财务经理。之后他自主创业,如今已成为 8 家公司的董事长,创业足迹横跨两大洲,由此也成为别人眼中的商业巨子。

徐曙光(格林豪泰董事长):我不觉得我是成功的,我觉得我现在做的可能是成绩方面比别人突出一点的。

徐曙光:顺境的时候,就是要特别注意要把握好自己,因为顺境不可能永远是顺的。一个人如果说把这些周边的挑战看作是一种在你的人生之中不可避免遇到的东西的话,你就会认真地去学习如何去对待克服它。

徐曙光经历的最大逆境是童年时代要面对的动乱和贫困。1964 年,在那个特殊的年代,徐曙光出生在乳山县一个备受排挤的家庭中。之后,随着弟弟妹妹的相继出生,本身就不富裕的家庭,生活从此也就更加拮据和艰难。

徐曙光:在物质生活上那时候大家可能都是非常艰难,可能农村更艰难一点,我们正好生活在农村。

徐曙光:有一次在这个乳山,我看到了一本书,我觉得非常喜欢,我记得非常清楚,我父亲兜里大概只有五毛钱就全部给了我,他说没关系,你去买吧。那时候我大概是 14 岁,我记得是,给我的感觉是到现在为止当时我都记得那个场面。因为当时他唯一就这五毛钱,那全家的生活,不知道下边,那时候不知道,我现在想一想,因为全家的生活都不知道,那个五毛钱可以买多少东西呢,他全部给我了,然后这个他跟我提到的那时候就说,一本书,他说我要求你什么呢,他说我不要求你读完,他说你只要读其中的一页,你能记住,就可以远远地超过我。我觉得这是我父亲给我的最大的一个东西。

1980 年,16 岁的徐曙光以优异的成绩考取北京理工大学,毕业后顺利进入航天部就职,正是这一难得的经历,让徐曙光眼界大开。

徐曙光:我有机会可以接触到很多外国专家。他们的学问、他们的见识、他们的层次,对我们年轻人来讲打动了是蛮

多的。也就是那时候,才让我那时候有一个决心到国外深造。

徐曙光:将近三年。就是这个准备,再加上英文,等等,中间没有想过放弃。我觉得人生有一个目标的时候,他的生活是非常充实的。

经过三年的准备,徐曙光考入了美国著名的南加州大学,并在数学、电脑、商业管理等领域都取得了不俗的成绩。然而成绩优异的徐曙光,却没有沿着导师为他铺就的成功之路走下去,而是选择了放弃,放弃了令人艳羡的博士学位,义无反顾投身商界。

徐曙光:南加州大学是富人子弟的学校,所以本身就带有很大的商业氛围。第二点,我们华人去了以后,还是属于从属的,不是属于那种可以做领导者,可以做管理者。也是抱着这些影响,我觉得可以去试一试。

1990 年,26 岁的徐曙光进入了世界 500 强百老汇控股公司,担任了公司的财务经理。之后,他又转战圣塔安妮塔基金、美国统一地产和协和地产。七年间,他多次临危受命,带领多个企业起死回生,充当起了标准的“救火队员”,经过不断的积累和磨练,1997 年,

已经三十而立的徐曙光成立了美国太平洋之家地产公司,正式踏上了自主创业之路。

徐曙光:从 1997 年到 2004 年,这七年的发展比较顺利。销售额到了一亿多美金,可是 2004 年的时候,我就已经注意到了美国的房地产的泡沫。由于怕受到泡沫的影响而分散投资,想到另外一个领域去发展。是在这种情况之下,当时其中一个投资的机会就是到国内来发展。

在房地产业,尽管徐曙光成绩斐然,但他骨子里却并不喜欢这一行。在他看来,房地产经营管理的科技含量太低,由此,他萌发了回国开辟一个崭新创业领域的念头。

徐曙光:有的时候人的命运,跟你的朋友是非常有关系的,遇到什么样的朋友,可以改变你什么样的命运。当时正好我在加州举行了一个晚餐会,在晚餐会上我认识了一对做酒店的夫妇,就跟我提到了国内的商务连锁酒店,说这个领域非常不错的,我听了以后非常心动,我在美国有时候他们叫我小唐僧,就是耳朵根子比较软。所以当时一激动,就开始做这个格森豪泰酒店了。

一次偶然的机缘巧合,这棵象征着蓬勃和希望的常绿树,成为了徐曙光心目中格林豪泰这一响亮品牌的最显著标志。

徐曙光:当时我在洛杉矶那正好有两家医院,我们医院旁边有一棵参天大树,那棵大树大得不得了,就是大概几百年的,整个树根比一个卡车还要宽。所以当时看到那个树,就觉得如果一个企业能够像一棵参天大树那样茂盛,从一开始一棵小苗子茁壮成长起来,我觉得蛮受启发的,希望我们跟这个大树在一齐茁壮成长。

2004 年 11 月,位于上海市静安区

新轧楼的第一家格林豪泰酒店正式开业。经过 6 年的发展,徐曙光已经在全国 100 多个城市里建立起了 400 多家格林豪泰酒店。他事业的这棵大树也由此发展的愈加枝繁叶茂。

徐曙光:大家都知道苹果电脑,它的 CEO 叫斯蒂夫·乔布斯,他大学的时候不喜欢其他课,他选择了如何把字写好就这门课,对他后来做电脑起了至关重要的作用,因为几十年前电脑的字不好看。苹果电脑室第一个把苹果电脑的英文文字显示得非常漂亮,就是这个细节让苹果电脑脱颖而出。

徐曙光:我们门锁这个形状,叫做鸭蛋形。第一个比较容易开,即使你手湿掉以后,你也可以开的。第二个是我们的工作人员擦起来的时候一分钟就擦干净了。我们的床都是设计得相对来说适合国内人,比如说工作腰不好的人在适应的稍微硬一点点的,比较舒适,我们的枕头配备那也是一个软的一个硬的。所以不同的客人的需求都能得到满足。这些细节方面,我们还是比较在意的。

13 年,徐曙光不同寻常的做法与习惯使他在创业道路上越走越宽,如今,他已经是 8 家公司的董事长。然而,在他看来,成为董事长仅仅是成功的一部分,还有一个更加令人意想不到的创业目标,那就是要培养出更多的董事长。

徐曙光:我希望将来能把我的同事都培养起来,将他们培养成为更优秀的领导者和职业经理人,或者是创业者。让他们将来有一个自己展现自己才华的天地。

在别人眼里,徐曙光 13 年的创业无疑是成功的。但他自己对成功却有另类的定义。在他看来,只有不断地设定目标、完成目标,并在这个过程中体会到快乐与喜悦才是人生的一种成功。因此,在这条创业的道路上,他不只是一个创业者,他同时还承担着培养创业者的责任,他用自己的经历与经验培育着一个又一个的后起之秀。我们相信有一天,这些后继的创业者们定能使徐曙光收获到更多的成功。

(宋锦然)

王树彤：我创业是想证明自己到底是谁

2200 多年前,西汉使节张骞出使西域开辟了一条“丝绸之路”。2200 多年后,一位当代中国女性筚路蓝缕,用 6 年时间在網上开辟了一条让中国货物销往世界各地的“丝绸之路”。

她就是王树彤,敦煌网创始人。上周,在她的推动下,敦煌网获得了国内迄今为止跨境电商商务最大的一笔融资。

“我相信一个人的性格决定命运。”谈起自己的职业生涯,王树彤颇有感触地说,她从微软、思科的高管职位一路走到卓越网、敦煌网,都是在追随自己内心的驿动。

“我属于无知者无畏的类型,头天晚上想好,第二天早上就敢去干。”王树彤笑得很开心,她觉得胆子大是她性格里主宰自己人生轨迹的一个重要因素。不过,大胆决策之后,她的法宝就是执着,就是靠着这股子韧劲,1993 年她辞去教师的工作后加入微软公司,从一名小职员一直做到市场服务部经理和事业发展部经理,成为当时最年轻的中国经理人。

1999 年,她离开微软,加入全球互联网解决方案供应商思科公司,任市场营销部总监。

就在事业如日中天的时候,2000 年,她辞掉了思科的工作,出任卓越网首席执行官,开始了自己的第一次创业。当时的卓越网还是个无人知晓的小网站。王树彤辞去跨国公司高管工作,很多人都觉得她疯了。但是在互联网整体不景气的大环境中,她仅花了 1 年的

时间就把卓越网带向了赢利,打理成了中国网上第一音像店。

“我真的是觉得互联网这个概念肯定是未来的发展趋势,所以我就认准了要做互联网。”王树彤说,当时一想到要做互联网公司心里就觉得太酷了,必须做。

“其实,还有一个重要原因,那就是我觉得在当时的环境下,我在外企遇到了职业发展的天花板。”王树彤回忆说,在跨国公司里,由于中国只是它的一个区域市场,大多时候只能做执行,决策权都在总部,自己很多的创意和激情都无法释放。“我就开始不断地想,难道我这辈子就这样了吗?”

“我到底是谁?我究竟还能做什么?”王树彤给自己提出了一连串的问题,她突然想知道如果出门带的不是微软或者思科这样大公司的名片,别人会不会尊重。于是,不安分的王树彤决定自己创业闯一闯。

资金短缺被迫四处化缘

多年跨国公司的经历让她拥有全球视野,她发现当时的中国是个制造型的大基地,何不用互联网电子商务的方式将中国制造的货物销往全球?

于是,2004 年 8 月,国内第一家 B2B 交易型跨境电商平台敦煌网上线。

“创办敦煌网是我的梦想,我特别有热情。不管前一天多累,一觉醒来,还是热情饱满,一路小跑去办公

室。”王树彤轻攥拳头,做跑步状,已是不惑之年的她这时候更像个兴奋快乐的小女生。

王树彤根据自己的经验,想当然地认为踏实狂干一年左右,基本就能把路趟出来,成为市场的黑马了。

但她这次却失算了。她的团队深入南方沿海贸易发达的城市发现,那些传统的贸易厂家早就习惯了线下贸易的规则,而且基本就靠国外的几家稳定的客户生存,根本没有想过把自己的产品放在网上卖。

“国外的买家也根本难以辨认远在天涯的卖家到底是只猫还是只狗,信任就成了大问题。”就在局面一时难以打开之际,王树彤发现首批投入的资金眼看就要被烧光了。坚持到 2005 年 6 月,无奈之下,只得裁员。

“我们公司不到 10 个人,一起挤坐在别人淘汰下来的晃晃悠悠的破椅子上,那一刻我真的觉得十分受挫。”

“我觉得我最成功的是从来没有犹豫,没有挣扎过。”王树彤给自己总结得很清晰,她说那些黑暗的日子里她每天除了关心公司运营外,还得满世界跑去“化缘”,但每次对方都是表面上很礼貌,却不会真正投资,“他们觉得交易型的在线外贸模式太不靠谱了,再加上又是个女人在干这事,觉得更不靠谱了。”

直到遇到凯鹏华盈(KPCB)的汝林琪。王树彤说,汝林琪听后,很欣赏她的商业模式,告诉她“一个商业模式听

起来越是简洁的,就越是成功的。”于是,2006 年 1 月,在敦煌网最困难的时候,终于获得了第一轮投资。

跨境电子商务最大融资

提起王树彤,业内认识她的人都还把她定格在气质出众的“美女 CEO”的历史光环里,不过,她淡出媒体的视野似乎已经有五六年了。这位曾经担任微软和思科中国区高管以及卓越网 CEO 的女性,现在的身份是国内 B2B 交易型跨境电商平台敦煌网的创始人兼 CEO。

她亲手创办的敦煌网刚刚完成来自华平集团的第三轮 2 亿元人民币融资,这也是国内跨境电子商务的最大一笔融资。在融资的发布会上,王树彤露出了灿烂的笑容。

站在聚光灯下,她说,很荣幸能获得全球一流私募股权基金华平投资的支持,这说明了投资人对敦煌网的盈利模式、团队质量以及在线外贸市场前景的高度认可和信心。事实上,此次融资是敦煌网目前为止最大的一笔,更是国内跨境电商商务迄今为止最大的一笔。

对于坚持创业了 6 年的敦煌网以及王树彤来说,此次融资还有一个重要的不同,那就是投资人主动上门,表示看好敦煌网,这让她想起了自己多年来从打工到创业路上的坚持,再一次证明了她是谁,她能做什么。

(敦煌网)